

LA COMPAÑÍA INAUGURÓ RECIENTEMENTE UNA MODERNA PLANTA

BROMYROS, empresa líder en aislaciones térmicas

BROMYROS, empresa líder en aislaciones térmicas para la construcción, presenta su nueva planta industrial, en el departamento de Canelones, que cuenta con una línea de producción única en el país y en la región y significó una inversión de US\$ 13 millones.



El gerente general de la empresa BROMYROS, Uwe Thomsen, y Tania Thomsen, su hija, adjunta a Dirección, destacaron las acciones que viene desarrollando esta firma para convertirse en líder del mercado local en materia de aislaciones térmicas y soluciones constructivas.

Uwe Thomsen destacó la millonaria inversión realizada en la planta recientemente inaugurada en camino San Juan, en la zona del Aeropuerto de Carrasco.

Cuenta con una línea de producción continua de última generación, de aproximadamente 180 m de largo, obteniendo un producto embalado y listo para su entrega. Esta tecnología permite fabricar paneles de primera calidad internacional, con diseños industriales y arquitectónicos, incorporando un núcleo de PUR y de alta resistencia al fuego, como es el poliisocianurato (PIR).

La línea de producción ya no sólo

abarca el tradicional poliestireno expandido -EPS- o los conocidos isopaneles, sino que incorpora distintos paneles de techo, paredes, cámaras frigoríficas, arquitectónicos y de uso agrícola con núcleo ya mencionados, construcción industrial, social o particular.

La que sigue es la entrevista que **Caras y Caretas** mantuvo con ambos, la cual incluyó una recorrida por la moderna planta.

¿Cómo surgió BROMYROS?

Uwe Thomsen (UT): La empresa tiene una trayectoria de 70 años en el mercado, que cumplimos el año pasado. Por eso nos hicimos este regalo, esta nueva planta, con la cual tratamos de acompasarnos a las novedades que hay en el mercado internacional.

BROMYROS nace en 1948 como industria metalúrgica fabricando calderas y radiadores, todos generadores de energía, y su sigla es la conjunción de dos nombres -Brom-

berg y Rossell-, la cual hemos conservado porque esos apellidos avellan su trayectoria a pesar de que ya no están vinculados.

Ante el aumento del costo de la energía, incorporamos en el año 1956 la fabricación de materiales aislantes térmicos para el ahorro de energía, siendo desde entonces líder en aislaciones térmicas bajo nuestras marcas líderes Espumplast® e Isopanel®, entre otras.

¿El rubro paneles es hoy el más fuerte de la empresa?

UT: Sí, esto nos motivó a hacer esta inversión y apuesta al país. En la nueva planta fabricamos los paneles de Espumplast® y los nuevos paneles con núcleos de poliuretano (PUR y PIR). Se suman a la marca tan conocida como el ISOPANEL los modelos ISOFRIG, ISOROOF, ISOAGRO e ISOWALL.

Cuando alguien decide hacer una construcción con estos materiales y no por el método tradicional,

¿dónde logra el ahorro?

UT: Los costos son más favorables. El abaratamiento de una construcción, por ejemplo de una vivienda, comienza en el momento en que tiene que realizar la cimentación. Estos materiales no requieren de la realización de cimientos profundos como es el caso de cuando se construye con ladrillos. Acá se arranca de una platea y sobre eso construyo, ya que no le voy a poner peso. Otro factor es el tiempo de ejecución. La cáscara de la casa se puede armar en una semana. Pero en dos o tres meses una casa puede quedar terminada.

¿Hay gente preparada para trabajar con estos materiales?

Tania Thomsen (TT): BROMYROS ofrece al cliente un servicio profesional, acompañando desde la etapa inicial de sus proyectos, ayudando a seleccionar los materiales correctos para cada tipo de obra y brindando asesoramiento personalizado en preventa y posventa.

Además, contamos con equipos de montaje capaz de hacer frente a diversos proyectos, desde naves industriales, centros comerciales o viviendas. Este servicio "llave en mano" incluye la planificación, ejecución y respaldo de una empresa con más de 1.000.000 m² instalados.

Este año, el Isopanel® cumplió 40 años, lo que lleva a que muchas obras de menor porte se monten directamente con personal propio por el conocimiento que hay en el mercado del producto.

Realizamos capacitaciones, charlas técnicas y en nuestra web contamos con una guía de construcción con el sistema. Le damos todas las herramientas a quien compra el producto.

De las obras que ha realizado la empresa, ¿cuáles destacaría?

UT: Sería injusto si mencionara una sola. Para nosotros la fábrica que acabamos de inaugurar es una excelente obra que montamos nosotros. Pero hemos hecho grupos de viviendas cooperativas, centros comerciales, montamos industrias como Sarubbi o Frigorífico Modelo. Ahora estamos entregando paneles de poliuretano de la nueva planta y montando un centro comercial que estará instalado en el kilómetro 23 de ruta Interbalnearia. También hay varios programas de viviendas particulares que se han hecho con nuestros paneles.

¿Lo que se hizo en la Antártida qué desafíos constructivos implicó?

UT: Básicamente el clima. Implicó llevar a nuestra gente, sabiendo cuándo íbamos, pero no cuándo volvíamos. Pero de todas maneras, fue una muy buena experiencia. Lo que hicimos fue básicamente una cámara frigorífica, con la diferencia que el frío, en vez de estar adentro, está afuera. También hicimos bases



para el Ejército en el Congo, pero en ese caso no fuimos allá, sino que fueron los técnicos de esa fuerza, a quienes capacitamos, y ellos tuvieron a su cargo la construcción.

¿Cuánta gente trabaja en la empresa?

UT: Un total de 90 personas; 20 se encuentran prestando funciones en la nueva planta, la cual está previsto que pueda ser ampliada.

¿Qué proyectos hay de futuro?

UT: Afianzarnos en el mercado local con esta nueva línea de pane-

les y, luego, exportar. No estamos exclusivamente dedicados a la exportación, pero sí tenemos un remanente que nos permite hacerlo, ya que estamos bien en materia de precios. El factor que incide es el flete, ya que si hay disponibilidad de espacio de carga a determinado destino, este se abarata. Además, es más barato el flete marítimo que el terrestre. Hay que adaptarse a la disponibilidad y precios de los fletes.

Lo que nosotros hacemos es cuidar mucho los costos internos. Nosotros no queremos ser

una empresa que se arma para la exportación y que se ve severamente afectada cuando surgen problemas en el mercado al cual vende. Nuestro mercado es Uruguay.

TT: Nosotros apostamos al mercado interno ya que hay mucha demanda de este tipo de paneles. Es lo que se está demandando en grandes proyectos, a los que nos hemos presentado. Un factor que incide mucho es la mayor resistencia al fuego del panel y en ese aspecto nuestro producto tiene un excelente comportamiento.



TRABAJAMOS JUNTO A LA INDUSTRIA NACIONAL AUDIOVISUAL Y DE VIDEOJUEGOS

Apoyamos a tu empresa en cada etapa de su desarrollo, desde el pre-proyecto hasta la etapa de comercialización. Si tu empresa pertenece a la industria audiovisual o de videojuegos, enterate de nuestras convocatorias.

miem.gub.uy



MIEM
MINISTERIO DE INDUSTRIA,
ENERGIA Y MINERIA